



Resumen de la Política de Conflictos de Interés

Introducción

Esta política de conflictos de interés resumida (“la política”) se la proporcionamos a usted (nuestro Cliente o posibles Cliente) de acuerdo con la Provisión de servicios de inversión, el Ejercicio de actividades de inversión, la Operación de mercados regulados y otras leyes de asuntos relacionados, y sus modificaciones (“la ley”), en virtud de la cual InterMagnum (“la Empresa”) es obligada a tomar las medidas razonables para detectar y evitar conflictos de interés.

La Empresa esta comprometida a actuar honestamente, con justicia y profesionalmente, en el mejor interés de su Cliente y a cumplir, en particular, con los principios establecidos en la legislación anterior al ofrecer servicios de inversión y otros servicios auxiliares relacionados con dichos servicios de inversión.

El fin de este documento es establecer el enfoque de la Empresa para identificar y gestionar conflictos de interés que puedan surgir durante el curso de sus actividades comerciales normales. Además, este documento identifica circunstancias que pudieran surgir ante un conflicto de interés.

Alcance

La política se aplica a todos sus directores, empleados, cualquier persona relacionada directa o indirectamente con la Empresa (en adelante “personas relacionadas”) y se refiere a todas las interacciones con los clientes.

Criterio de identificación de conflictos de interés

Con el fin de identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir en el curso de proporcionar Inversiones y Servicios Auxiliares o una combinación de ellos y cuya existencia puede dañar el interés del Cliente, la Empresa tiene en cuenta, si la Empresa o una persona relevante, está en una de las siguientes situaciones, sea como resultado de proporcionar servicios de inversión auxiliares o actividades de inversión u otras:

- la Empresa o una persona relevante puede obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a costa del Cliente;
- la Empresa o persona relevante tiene un interés en el resultado de un servicio proporcionado al Cliente o de una transacción realizar el nombre del Cliente, distinto del interés del Cliente en ese resultado;



- la Empresa o una persona relevante tiene un incentivo financiero o de otra naturaleza para favorecer el interés de otro Cliente o grupo de clientes sobre los intereses del Cliente;
- la Empresa o una persona relevante recibe o recibirá de una persona distinta al Cliente un incentivo en relación al servicio proporcionado al Cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, distintos a la comisión estándar o a la tarifa por ese servicio;

Identificación de conflictos de interés

Cuando la Empresa trabaja con el Cliente, la Empresa, un asociado u otra persona conectada con la Empresa puede tener un interés, relación o acuerdo que sea material en relación a la transacción que nos ocupa o que está en conflicto con los intereses del Cliente.

Aunque no es factible definir con precisión o crear una lista exhaustiva de todos los conflictos de interés relevantes que puedan surgir, según la naturaleza actual, la escala y la complejidad de los negocios de la Empresa, la siguiente lista incluye circunstancias que constituyen o pueden hacer surgir un conflicto de interés que suponga un riesgo material de daño a los intereses de uno o más clientes como resultado de proporcionar servicios de inversión:

- la Empresa puede tener un interés en maximizar el volumen de inversión para aumentar sus ganancias de comisión, lo que es inconsistente con los objetivos personales del Cliente de minimizar los costes de transacción;
- el esquema de bonificación de la Empresa puede premiar a sus empleados según el volumen de operaciones, etc.;
- la Empresa puede recibir o pagar incentivos a por terceros debido a referencias de nuevos clientes u operaciones de clientes;
- la Empresa o persona relevante tiene un interés en el resultado de un servicio proporcionado al Cliente o de una transacción a realizar en nombre del Cliente, distinto del interés del Cliente en ese resultado;
- la Empresa o una persona relevante tiene un incentivo financiero o de otra naturaleza para favorecer el interés de otro Cliente o grupo de clientes sobre los intereses del Cliente;
- la Empresa o una persona relacionada lleva el mismo negocio que el Cliente;
- la Empresa puede proporcionar consejos de inversión a sus clientes, a la vez que recomienda o vende productos emitidos por la Empresa o sus filiales.
- la Empresa puede tener relación con terceros proveedores de productos/instituciones financieras y pueden remunerar a la Empresa a través de incentivos/comisiones/tarifas y la Empresa puede favorecer a uno sobre otro en el proceso de recomendación si se le proporcionan incentivos/comisiones/tarifas más altas;

Procedimientos y controles para la gestión de conflictos de interés

En general, los procedimientos y controles que la Empresa sigue para gestionar los conflictos de interés identificados incluyen las siguientes medidas (la lista no es exhaustiva):



- procedimientos efectivos para editar o controlar el intercambio de información entre personas relevantes involucradas en actividades que implican un riesgo de conflicto de interés cuando el intercambio de esa información puede dañar el interés de uno o más clientes;
- la supervisión separada de personas relevantes cuyas funciones principales implican realizar actividades en nombre de, o proporcionar servicios a, clientes cuyos intereses pueden estar en conflicto, o que representan intereses distintos que pueden entrar en conflicto, incluyendo aquellos de la Empresa;
- eliminación de cualquier enlace directo entre la remuneración de personas relevantes principalmente las involucradas en una actividad y la remuneración de, o ganancias generadas por, distintas personas relevantes principalmente involucradas en otra actividad, cuando un conflicto de interés pueda surgir en relación a las actividades;
- las medidas para evitar o limitar a cualquier persona de ejercer una influencia inapropiada sobre la forma en que una persona relevante realiza una inversión o servicios auxiliares o actividades;
- medidas para evitar o controlar la implicación simultánea y secuencial de una persona relevante en inversiones separadas o servicios auxiliares o actividades en las que dicha implicación puede impedir la gestión apropiada de conflictos de interés.

Otras medidas a tomar:

- la Empresa realiza controles continuos de actividades comerciales para asegurar que los controles internos son adecuados.
- la Empresa emprende procedimientos efectivos para editar o controlar el intercambio de información entre personas relacionadas involucradas en actividades que implican un riesgo de conflicto de interés cuando el intercambio de esa información puede dañar el interés de uno o más clientes.
- la supervisión separada de personas relacionadas cuyas funciones principales implican proporcionar servicios a clientes cuyos intereses pueden estar en conflicto, o que representan intereses distintos que pueden entrar en conflicto, incluyendo aquellos de la Empresa.
- las medidas para evitar o limitar a cualquier persona de ejercer una influencia inapropiada sobre la forma en que una persona relacionada realiza una inversión.
- medidas para evitar o controlar la implicación simultánea o secuencial de una persona relacionada en inversiones separadas en las que dicha implicación puede impedir la gestión apropiada de conflictos de interés.
- una política diseñada para evitar el conflicto de interés que surja de dar y recibir incentivos.
- murallas chinas que restrinjan el flujo de información interna y confidencial dentro de la Empresa, y separaciones físicas de los departamentos.
- procedimientos que rigen el acceso a datos electrónicos.
- segregación de tareas que pudieran hacer surgir conflictos de interés si se realizan por el mismo individuo.
- requisitos en el manejo de la cuenta personal aplicable a personas relacionadas en relación con sus propios inversiones.
- establecimiento de un departamento de cumplimiento para controlar e informar sobre lo anterior al Consejo de directores de la Empresa.



- prohibición a oficiales y empleados de la Empresa de tener intereses comerciales externos que entren en conflicto con los intereses de la Empresa sin la aprobación previa del consejo de dirección de la Empresa.
- una política de conocimiento que rija la disseminación de información interna o confidencial dentro de la Empresa.
- auditoría interna para asegurar que los sistemas y controles apropiados se mantienen y se informan al Consejo de Dirección de la Empresa.
- establecimiento del principio de “cuatro ojos” para supervisar las actividades de Empresa.
- la Empresa realiza controles continuos de actividades comerciales para asegurar que los controles internos son adecuados.
- establecimiento de políticas de transacciones personal.
- los miembros del personal deben notificar a la Empresa de cualquier interés directo o indirecto en instrumentos financieros o emisores o cualquier interés directo o indirecto o relaciones o vínculos que pudieran de alguna forma crear conflictos de interés con la Empresa o sus clientes.
- los miembros del personal deben notificar inmediatamente a la Empresa en caso de percibir que un conflicto de interés puede crearse al asumir una tarea o trabajo específico.
- los consejos o recomendaciones sobre transacciones que sean innecesarios o no razonables o que no pueden explicarse de forma adecuada o cuyo fin sea aumentar el volumen de actividades de la Empresa o comisiones recibidas de terceros y no tienen como objeto servir a los intereses del Cliente están prohibidos.
- los miembros del personal tienen prohibido aceptar regalos, promociones, descuentos o cualquier otro beneficio monetario o de otro tipo de clientes o terceros, ya que podrían crear conflictos de interés. Los regalos de poco valor pueden aceptarse después de ser aprobados por la Empresa.
- en aquellas circunstancias no cubiertas por los puntos anteriores y dada la naturaleza de una situación de conflicto de interés, el oficial de cumplimiento y/o el director senior decidirán si permiten una transacción notificando al Cliente o si no la permiten.

Consentimiento del Cliente

Firmando un contrato de Cliente con la Empresa para la provisión de servicios de inversión, el Cliente consiente la aplicación de estas políticas sobre él. Además, el Cliente consiente y autoriza a la Empresa a gestionar con el Cliente en la forma que la Empresa considere apropiado, a pesar de cualquier conflicto de interés o diligencia de cualquier interés material en una transacción, sin referencia anterior al Cliente.

En el caso de que la Empresa no pueda gestionar un conflicto de situación de interés, se revertirá al Cliente.

Divulgación de la información

Si durante el curso de una relación comercial con un Cliente o grupo de clientes, las medidas/arreglos organizacionales o administrativos no son suficientes para evitar o gestionar un conflicto de interés



relacionado con ese Cliente o grupo de clientes, la Empresa informará del conflicto de interés antes de asumir negocios con el Cliente o grupo de clientes.

Modificación de la política e información adicional

La Empresa se reserva el derecho de revisar y/o modificar su política y acuerdos siempre que lo considere apropiado de acuerdo con los términos del contrato del Cliente entre la Empresa y el Cliente.

Si necesita más información y/o tiene preguntas acerca de conflictos de interés, envíelas a complaints@intermagnum.com.